

Cursos Abiertos

Segundo Semestre 2026

Contenidos y calendario de nuestras soluciones formativas en abierto

Nuestros formatos de formación

En Tack TMI adaptamos cada programa a la realidad de cada organización, tanto en su formato como en su modalidad de impartición.

FORMATO



Cursos Abiertos

ESTE CATÁLOGO

Inscripción individual a un calendario ya programado, en grupos reducidos junto a participantes de otras empresas.



Formación In-Company

Programas diseñados a medida para tu equipo, con contenidos, casos y calendario adaptados a tu empresa.

MODALIDAD DE IMPARTICIÓN

Disponibles tanto en cursos abiertos como in-company



Presencial

Formación en aula, con dinámicas y práctica directa entre los participantes.



Online

Sesiones en aula virtual en directo, con la misma interacción que el presencial.



Blended

Combina sesiones presenciales y virtuales para máxima flexibilidad.

Nuestros cursos abiertos - segundo semestre 2026

Cuatro programas para fortalecer el criterio directivo, comercial y analítico de los equipos



Negociación que convence

Técnicas que multiplican ventas

Fecha: 8 y 9 de octubre

Horario: 9.30-13.30h

2 sesiones de 4h – Aula virtual



Datos como cultura

Medir para decidir, no para informar

Fecha: 21 y 22 de octubre

Horario: 9.30-12.30h

2 sesiones de 3h • Aula virtual



Power Query, Power Pivot y Power BI

Análisis y visualización de datos

Fecha: 9, 11, 16 y 18 de noviembre

Horario: 9.00-11.30h

4 sesiones de 2,5h • Aula virtual



Neuroliderazgo

Neurociencia para impulsar el rendimiento de los equipos

Fecha: 24 y 25 de noviembre

Horario: 9.30-13.30h

2 sesiones de 4h • Aula virtual

Negociación que convence: técnicas que multiplican ventas



DURACIÓN

8 horas



FECHAS

8 y 9 de octubre



HORARIO

9:30 - 13:30h

Objetivos

- Potenciar la capacidad de negociación para mejorar resultados comerciales
- Aprender a influir y persuadir sin generar presión
- Gestionar objeciones con seguridad y cerrar acuerdos más efectivos
- Adaptar el estilo de negociación al tipo de cliente

Contenidos principales

- Claves de la negociación comercial efectiva
- Preparación: análisis del cliente y margen de negociación
- Adaptación al estilo del cliente
- Técnicas de persuasión e influencia
- Gestión de objeciones
- Cierre de la negociación
- Prácticas con casos reales, role play y feedback



Formato práctico orientado a resultados comerciales inmediatos, con role play y feedback personalizado.

Datos como cultura: medir para decidir, no para informar



DURACIÓN

6 horas



FECHAS

21 y 22 de octubre



HORARIO

9:30 - 12:30h

Objetivos

- Desarrollar criterio directivo para la toma de decisiones basada en datos
- Capacitar a los participantes para pasar de decisiones basadas en intuición a decisiones fundamentadas en evidencia, superando sesgos y barreras culturales.
- Identificar y priorizar las métricas clave que generan valor real
- Evaluar el impacto y retorno de las inversiones en datos e inteligencia artificial
- Aplicar los conceptos a situaciones reales para mejorar la toma de decisiones en el equipo
- Facilitar la transferencia práctica mediante dinámicas que permitan identificar oportunidades concretas de mejora.

Contenidos principales

- Por qué las empresas no deciden con datos:
Intuición vs. evidencia. Sesgos cognitivos. HIPPO, silos y barreras culturales. Casos reales de toma de decisiones.
- Qué medir para decidir mejor:
KPIs y métricas clave. Leading vs. Lagging Indicators. North Star Metrics. Cómo identificar las métricas que realmente generan valor.
- Cómo medir el valor de los datos y la IA:
ROI de iniciativas de datos e IA. Priorización de inversiones. Frameworks de evaluación. Casos prácticos.
- Taller de aplicación:
Dinámica grupal para trasladar los conceptos a situaciones reales de negocio e identificar oportunidades de mejora.



Metodología práctica, participativa y orientada a la aplicación directa en el entorno real de negocio..

Power Query, Power Pivot y Power BI



DURACIÓN
10 horas



FECHAS
9, 11, 16 y 18 de noviembre



HORARIO
9:00 - 11:30h

Objetivos

- Aprender a utilizar Power BI como herramienta de análisis de datos
- Trabajar con Power BI Desktop para visualizar datos y crear informes
- Realizar consultas y manipulación de datos con Power Query
- Publicar informes en Power BI de Office 365

Contenidos principales

- Modelo de datos y relaciones en Power BI Desktop
- Power Query: transformar, anexar y combinar datos
- Creación de informes: tablas, columnas, líneas, circular y medidor
- Funciones DAX: SUMX, RELATED, CALCULATE, FILTER, SAMEPERIODLASTYEAR y más
- Formatos condicionales y filtros a nivel de fila
- Publicación de informes en Power BI de Office 365



Curso eminentemente práctico, con ejercicios paso a paso en Power BI Desktop.

Neuroliderazgo: equipos de alto rendimiento



DURACIÓN
8 horas



FECHAS
24 y 25 de noviembre



HORARIO
9:30 - 13:30h

Objetivos

- Comprender los fundamentos del neuroliderazgo y su aplicación en la gestión de equipos.
- Desarrollar habilidades para gestionar emociones, empatía y relaciones de forma efectiva.
- Aplicar herramientas neurocientíficas para mejorar la toma de decisiones y resolver problemas.
- Impulsar el cambio transformando percepciones, gestionando la incertidumbre y fomentando la interdependencia.

Contenidos principales

- Contextualización del neuroliderazgo y la importancia de aplicarlo en la empresa.
- Diferentes metodologías neurocientíficas sobre el Neuroliderazgo:.
- Introducción a las estructuras del cerebro relacionadas con el liderazgo.
- El papel de la neurociencia en el liderazgo efectivo.
- La Interdependencia como base de la implementación de los valores organizacionales para afrontar y asentar el cambio.
- Proporcionar herramientas a los gestores de equipos para acompañar de manera eficaz a sus equipos en un entorno cambiante y de incertidumbre.
- Técnicas para mejorar la toma de decisiones y la resolución de problemas basadas en la neurociencia.



Metodología experiencial, dinámica y 100% práctica, centrada en casos reales, reflexión guiada y aplicación inmediata..

¿Hablamos?

Prácticos, enfocados y aplicables

Nuestros cursos abiertos proporcionan el entorno de aprendizaje ideal para que los participantes se focalicen en adquirir las habilidades que necesitan para mejorar sus resultados. Al interactuar con compañeros de otros sectores, las personas se benefician de la visión y las diversas experiencias de otros; desarrollando sus redes de contactos y construyendo una experiencia más enriquecedora para todos.

Managing Partner

Carlos Alonso carlosalonso@tmi.es

Tlf: 600449 591 / tmi.es

THANK YOU
FOR YOUR TIME